**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 14.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «СТАНДАРТ.РФ» |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | *– ТН 1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет, Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | Пономарева Ангелина Александровна+7 999 975 00 51 |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Пан Ксения Дмитриевна | Помощник руководителя | +7 985 464 23 06 | Прогнозирование рисков и анализ рынка | Студент 3-го курса бакалавриата |
| Пономарева Ангелина Александровна | Руководитель проекта | +7 999 975 00 51 | Ведение проекта и маркетинг | Студент 3-го курса бакалавриата  |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты* | Создание приложения и сайта «СТАНДАРТ.РФ» – это проект, который направлен на сокращение времени составления актов проверок ЛПУ и медицинских организаций в унифицированной форме, исключающей опечатки и иные возможные недочеты. Это позволит увеличить частоту проверок юридических лиц с более качественным контролем. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\****Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Наш проект не направлен на производство, результатом является программа, которая будет содержать установленные Прокуратурой РФ формы актов, которые предназначены для соответствующих пользователей. Программа будет наполнена нормативными правовыми актами, которые будут группироваться в соответствии с выборами, которые проверяющий укажет в программе по итогам контрольного мероприятия. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Продукт нашего проекта абсолютно уникальный, он решит проблему министерств, служб, инспекций, которые непосредственно участвуют в осуществлении контроля за медицинскими организациями. Он экономит время на составление документов, оптимизирует рабочий процесс и исключает наличие опечаток и иных ошибок. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | Сайт “СТАНДАРТ.РФ” имеет огромный потенциал на рынке информационных технологий в медицине и не только.Рынок данного проекта — поисковые системы. Сегментом данного проекта являются юридические лица, которые будут использовать данное приложение непосредственно при обследовании медицинской организации. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Визуальная модель сайтаНормативные правовые акты сгруппированные по областям примененияМеханизм составления готовой формы документа |
| 13 | **Бизнес-модель\****Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.*  | УСЛУГА/ПРОДУКТ + ВОЗМОЖНОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОПРОВОЖДЕНИЯ (ПО ТИПУ ПОДПИСКИ).1. Размещение сайта и приложения “СТАНДАРТ.РФ” на всех видах платформ (Поисковые системы: Яндекс, Google, Opera и т.д.)
2. Услуги технической поддержки. Компания может предоставлять услуги технической поддержки клиентам, которые столкнулись с проблемами при использовании программы или сайта.
3. Проведение маркетинговых кампаний и рекламы. Компания может проводить маркетинговые кампании для поиска потенциальных клиентов и увеличения продаж подписок на пользование.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямых конкурентов нет. Подобного продукта на рынке нами не найдено. |
| 15 | **Ценностное предложение\****Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Данный товар является уникальным, конкуренты отсутствуют.  |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\****Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | На отечественном рынке информационных технологий, предназначенных на формирование отчетных форм по результатам обследования ЛПУ подобной платформы или приложения нами не было найдено. Поскольку контроль ЛПУ производится постоянно, наш продукт будет крайне востребован среди инспекций и различных служб в любое время.  |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\****Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | Проект по созданию сайта для стандартизации и унификации контроля за соблюдением норм и требований для медицинских организаций, относится к новым производственным технологиям. Для его реализации необходимо использовать различные технологии, программное обеспечение для обработки данных, создание интерфейса для пользователей, а также НПА. Данный проект требует профессиональных знаний в области технологий и программировании, а также маркетинговых и бизнес-навыков для успешного продвижения продукта на рынке. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  Партнёрами проекта могут выступать:1. *Дистрибьюторы программного обеспечения:* партнерство с дистрибьюторами может помочь в распространении и продвижении сайта на рынке.2. *Компании, производящие сайты государственных организаций:* взаимодействие с такими компаниями может улучшить функциональность приложения и привлечь новых пользователей. |
|  | **Основные конкурентные преимущества\****Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в* *сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)* | Продукт нашего проекта способствует уменьшению бумажной работы и значительно снижает нагрузку служб, осуществляющих проверку медицинских учреждений. Юридическое лицо сможет увидеть полную информацию о проведенной проверке, что сэкономит время поиска.  |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\**Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | ИИ (искусственный интеллект), инновационные технологии, программное обеспечение для приложения, программное обеспечение для обработки данных и создания интерфейса для пользователей |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | Проект проработан на 20%. Расходы на 2 года:1. ЖКХ: 720.000
2. Услуги программиста: 1.680.000
3. Расходы на маркетинг и рекламу: 300.000
4. Оплата Wi-Fi: 36.000
5. Расходы на траснпорт: 580.850
6. Подписка на Консультант Плюс: 204.000
7. Услуги Web-дизайнера: 50.000
8. Оплата обучения в ГУУ: 245.000
9. Амортизация ОС: 50.000

Итого расходы проекта: 3.865.850 рублей |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | *Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:**- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);**- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны».* ? |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  |  Партнёрами для продвижения проекта могут выступать:1. *Компании, программирующие сайты для государственных организаций:* взаимодействие с такими компаниями может улучшить функциональность платформы и привлечь новых пользователей.
2. *Производители информационной системы:* взаимодействие с данными производителями может привести к разработке новых функций и улучшений сайта.
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта могут быть:1. *Государственные службы, осуществляющие проверку мед. учреждений:* наш продукт можно распространять по внутренним каналам гос. служб, чтобы привлечь к нему максимальное внимание
2. *Дистрибьюторы программного обеспечения:* партнерство с дистрибьюторами может помочь в распространении и продвижении нашего продукта.
3. *Площадки для размещения:* взаимодействие с различными площадками для размещения сайтов быстро привлечет внимание покупателей к нашему продукту.
 |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | 1. Экономия времени. На составление актов проверки ЛПУ уходит очень много времени. Наша платформа поможет сократить время формирования документации.2. Устранение бумажной волокиты. Теперь вся информация будет заносится сотрудниками не на бумагу, а заноситься в бланк, предоставляемый платформой, и содержаться в электронном формате.3. Оптимизация рабочего процесса. Вытекает из 1 пункта, теперь проверки могут осуществляться чаще, так как это занимает меньше сил и времени.4. Устранение опечаток и ошибок. При занесении данных на сайт все будет проходить доп. проверку, поэтому допустить ошибку или опечатку в документе будет практически невозможно. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | С помощью нашего проекта проблема загруженности работников, осуществляющих контроль за соблюдением обязательных требований ЛПУ будет решена.  |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)*  | Держателями проблемы являются юридические лица, физические лица, службы и министерства, которые получат возможность оптимизировать рабочий процесс. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Вывод на рынок нашего продукта позволит указанной аудитории оптимизировать абочий процесс, а также находить информацию о медицинских учреждениях. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Общие расходы проекта: 3.865.850 рублейСрок окупаемости: 24 месяца |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| В дальнейшем планируется более детальная проработка самого проекта и его стоимости, поиск потенциальных спонсоров для его продвижения в будущем, а после размещение на всевозможных площадках и разработка дополнительных функций сайта/приложения. |